

100 LEBIH IDE BRILIAN MENDAPATKAN MODAL *ATAU* MEMBANGUN BISNIS TANPA MODAL

Oleh:

Chandra

Kata Pengantar

Buku ini adalah buku pelengkap Better Income. Salah satu cara agar memiliki penghasilan lebih baik adalah membangun bisnis sendiri. Namun, modal uang sering kali menjadi kendala banyak orang sehingga tidak jadi membangun bisnis. Untuk itulah buku ini dibuat, untuk membuka pikiran kita bahwa banyak cara untuk mendapatkan modal jika kita memiliki kemauan.

Dalam buku ini akan Anda temukan 100 lebih cara kreatif dalam mendapatkan modal. Sebagian dari cara ini mungkin pernah Anda jumpai dan cukup sederhana. Hal ini membuktikan bahwa buku ini bukan hanya ide-ide saja, tetapi sudah terbukti dipraktikkan oleh banyak orang. Hal ini juga menunjukkan bahwa sebenarnya ide-ide itu ada disekitar kita, namun kita belum menangkapnya. Semoga buku ini bermanfaat bagi kita semua.
Wassalam

Daftar Isi

BAB 1

Penghambat Mendapatkan Modal

BAB 2

Cara-cara Mendapatkan Modal Usaha

- ✓ Mendapatkan aset atau biaya
- ✓ Mendapatkan uang atau biaya dari asset
- ✓ Cara Kreatif Lainnya
- ✓ Masih Adakah Ide yang Lain?

Bab 3

Membangun Bisnis Modal Dengkul

- ✓ Tempat Usaha
- ✓ Produk
- ✓ Pemasaran
- ✓ Sumber Daya Manusia
- ✓ Integrasikan

Bab 4

Apa Lagi yang Dibutuhkan?

- ✓ Motivasi yang Kuat
- ✓ Bekerja 10 Kali Lipat

100 lebih Cara kreatif Mendapatkan Modal

Modal adalah alasan yang paling banyak diungkapkan oleh orang-orang saat ditanya kenapa tidak menjalankan bisnis. Untuk itulah buku ini ditulis, untuk membuka mata bahwa ternyata ada cara kreatif mendapatkan modal yang bisa dilakukan oleh siapa saja.

Sebelum kita membahas cara tersebut, ada baiknya kita bahas apa saja yang menyebabkan orang sulit mendapatkan modal.

BAB 1 Penghambat Mendapatkan Modal

1. Anggapan bahwa modal itu selalu uang tunai.

Ini sering kali membuntukan pikiran kita, banyak orang selalu berpikir bahwa yang disebut modal itu selalu identik dengan uang tunai, sehingga tidak ada uang tidak ada modal.

Jika kita mau membuka pikiran, kita akan melihat modal dalam bentuk lain sebagai padanan dari uang tunai tersebut. Modal adalah sesuatu yang membuat kita bisa memulai dan menjalankan bisnis. Tidak selamanya dalam bentuk uang tunai. Lalu apa saja jika bukan uang tunai?

Jawabannya adalah dalam bentuk pertanyaan juga, jika kita memiliki modal uang, akan digunakan untuk apa uang tersebut? Jawabannya tentu untuk membeli aset dan untuk pembiayaan-pembiayaan. Jadi jika kita tidak memiliki modal uang tunai, tetapi kita bisa mendapatkan aset dan melakukan pembayaran, apakah itu bukan modal?

Ingat bahwa modal usaha bisa dalam bentuk aset atau bisa membayar biaya produksi, gaji, dan pembiayaan lainnya tanpa menggunakan uang kita sendiri.

2. Tidak Mau Membayar Untuk Modal.

Setiap modal yang kita dapatkan selalu ada bayarannya. Jika kita meminjam ke bank atau lembaga peminjaman lainnya, kita harus membayar bunga. Jika kita menggunakan uang sendiri pun ada bayarannya, yaitu hilangnya kesempatan untuk menggunakan uang itu untuk keperluan lain.

Bayaran untuk modal tidak selamanya dalam bentuk uang lagi, bisa juga dalam bentuk kerja keras, waktu, keuletan, dan kegigihan Anda. Itu sudah menjadi konsekuensi, jika tidak memiliki modal uang, kita bisa menggunakan apa yang kita bisa kita lakukan. Begitu juga, kita harus mau berbagi keuntungan dengan orang lain yang bersedia berbagi aset dengan kita.

3. Tidak mau bertahap.

Saat seseorang membutuhkan modal sebesar Rp 100 juta, banyak orang yang hanya berpikir bagaimana mendapatkan uang sebanyak itu sekaligus. Padahal kita bisa mencapai uang sebesar itu jika kita mau mendapatkan secara bertahap. Mulailah dari seberapa uang yang kita miliki kemudian cari cara bagaimana cara menambahnya sampai mendapatkan uang sebesar yang kita miliki.

4. Tidak sadar dengan aset sendiri.

Sebenarnya kita memiliki aset yang bisa kita gunakan untuk memulai bisnis. Rumah yang Anda miliki adalah aset, termasuk apa yang ada didalamnya, seperti kulkas, blender, alat masak, kursi, meja, dan sebagainya. Cobalah pikirkan ide bisnis apa yang bisa dijalankan dengan menggunakan aset yang sudah kita miliki.

Selain aset dalam bentuk benda, kita juga memiliki aset lainnya yang berupa keterampilan kita, pengetahuan kita, pengalaman kita, teman-teman kita.

Tidak selamanya aset itu dalam bentuk benda atau uang, pokoknya aset adalah sesuatu yang (bisa) menghasilkan uang bagi Anda. Sekali lagi, cobalah pikirkan ide bisnis apa yang bisa dijalankan dengan menggunakan aset yang sudah kita miliki.

Cara lain yang bisa kita lakukan dengan aset yang kita miliki ialah memanfaatkannya untuk mendapatkan modal sehingga bisa terkumpul untuk menjalankan bisnis yang sudah kita rencanakan. Anda bisa menyewakan gedung yang Anda miliki, Anda bisa menjual pengetahuan yang Anda miliki, dan berbagai cara lainnya.

BAB 2 Cara-cara Mendapatkan Modal Usaha Mendapatkan aset atau biaya

1. Profit sharing dengan pemilik bangunan atau tempat

Berapa biaya yang diperlukan untuk mendapatkan tempat usaha? Cukup besar! Untuk di Bandung saja bisa sampai ratusan juta dalam setahun. Untuk bisnis-bisnis kecil bisa mulai dari Rp 3 jutaan sampai puluhan juta. Jumlah uang yang lumayan bukan? Kita bisa menghemat modal uang kita jika kita bisa mendapatkan tempat dengan cara profit sharing.

Memang, meskipun kita tidak perlu menyediakan uang pada awal bisnis untuk tempat usaha, tetapi kelemahan cara ini ialah kita harus membagi keuntungan dengan pemilik tempat. Tetapi ingat ini adalah “bayaran” yang harus kita keluarkan. Ini jauh lebih baik daripada tidak memiliki keuntungan sama sekali.

Jika Anda merasa keberatan membagi keuntungan secara terus menerus, Anda bisa menggunakan cara ini sebagai batu loncatan saja. Buat saja perjanjian bahwa profit sharing ini dilakukan dalam jangka waktu tertentu saja, sebaiknya tertulis, tanda tangan di atas materai, lebih baik lagi di depan notaris jika memungkinkan.

Keuntungan dari perjanjian ini ada dua, pertama pemilik tempat tidak akan memutuskan kerja sama ditengah perjalanan yang bisa mengganggu bisnis kita.

Kedua kita memiliki kesempatan jika kita tidak mau melanjutkan kerja sama setelah kontrak selesai, sehingga tidak ada kewajiban secara terus-menerus harus kerja sama. Bagaimana dengan pembagian keuntungan? Saya belum menemukan aturan bakunya. Pembagian bisa ditentukan berdasarkan negosiasi saja. Berapa yang akan Anda berikan kepada si pemilik tempat. Mulailah dengan angka kecil dulu, biarkan dia nawar sampai batas tertentu yang Anda mau berikan.

Untuk memperkirakan besar pembagian, kita perlu mempertimbangkan berapa besar andil sebuah tempat bagi bisnis Anda. Cara lain ialah dengan memperkirakan keuntungan Anda, kemudian dibandingkan dengan harga wajar menyewa tempat. Contoh, jika perkiraan keuntungan bisnis Anda Rp 3.000.000 per bulan atau Rp 36.000.000 per tahun. Berapa biaya sewa wajar pertahunnya? Misalnya sekitar Rp 3.000.000 atau 8% dari keuntungan. Melihat angka ini bisa menawarkan 10% profit sharing bagi pemilik tempat, selebihnya adalah negosiasi.

Di mana mendapatkannya? Saya sendiri sudah banyak mendapat tawaran untuk profit sharing seperti ini. Tawaran akan datang sejalan dengan banyaknya jaringan yang kita miliki dan kepercayaan orang kepada kita.

Cara lain ialah dengan sering-sering membaca iklan di surat kabar atau majalah bisnis. Saya sering menemukan iklan dengan tawaran seperti ini.

2. Menggunakan bangunan yang sama untuk penghematan

Ide kedua ialah menggunakan bangunan yang sama untuk penghematan. Ada 2 orang teman yang bergerak dibidang pendidikan. Mereka telah menyewa gedung, namun masih ada ruang yang tersisa dan mereka menawarkan kepada saya untuk menggunakan gedung bersama, tujuannya ialah untuk menghemat biaya gedung.

Saya mengambil salah satu tawaran, lumayan bisa menghemat 50% biaya untuk sewa gedung, lumayankan?

Cara mendapatkan tawaran seperti ini sama dengan cara ke satu. Kuncinya ialah jaringan dan kita aktif mencari. Kemudian tidak ada pembagian keuntungan dengan cara ini. Yang perlu diperhatikan ialah bisnis yang dilakukan masing-masing harus bukan pesaing. Bisa produknya yang berbeda, bisa juga target pasarnya yang berbeda.

3. Menitipkan produk ditempat orang lain

Dengan cara ketiga ini, Anda tidak perlu memiliki gedung untuk menjual produk. Berapa uang yang bisa dihemat? Bayaran yang bisa Anda tawarkan kepada pemilik tempat adalah potongan harga. Bayaran yang harus Anda bayar untuk Anda sendiri ialah kemauan mencari orang yang mau dititipi produk kita.

Contohnya ialah saat saya bisnis makanan, saya menyimpan makanan tersebut diwarung-warung. Adik saya menitipkan tas mute di toko-toko temannya. Penjual susu bahkan menitipkan produknya di setiap rumah yang memiliki lemari es untuk didistribusikan ke tetangganya. Strategi ini tidak selalu dilakukan oleh perusahaan kecil, perusahaan besar pun banyak yang melakukan strategi ini.

4. Mendapatkan tempat dengan imbalan sponsorship untuk produk pemilik tempat

Ini adalah ide kreatif lainnya. Untuk mendapatkan tempat tidak selamanya kita harus memberikan imbalan dalam bentuk uang. Kita bisa memberi imbalan dalam bentuk lain, contohnya sponsorship. Tentu saja cara ini bisa dilakukan jika pemilik tempat memiliki bisnis. Imbalan sponsorship bisa dilakukan dengan banyak cara, misalnya penggunaan brosur bersama, flyer bersama, mencantumkan merk dia di kemasan produk kita, dan berbagai macam cara kreatif lainnya sesuai dengan kesepakatan.

5. Meminjam tempat orang lain

Jangan sepelekan dengan kata meminjam. Anda bisa mendapatkan tempat usaha Anda dengan cara meminjam. Cari saja teman atau saudara Anda yang memiliki tempat tetapi tidak dipakai. Pinjam saja dalam suatu waktu tertentu. Tentu saja dengan cara meminjam seperti ini kita tidak bisa melakukannya selamanya, tetapi tidak ada salahnya untuk sebuah batu loncatan. Namun, pada kenyataannya, pada saat kita meminjam tempat, bisa saja malah mengarah kepada profit sharing. Ini akan tergantung pada orang yang akan kita pinjami. Jika seandainya kita meminjam kepada paman yang kebetulan orang kaya, sepertinya tidak akan meminta imbalan. Kenapa tidak dicoba?

6. Kredit bangunan

Kredit bangunan adalah salah satu cara Anda agar tidak perlu menyiapkan dana yang besar. Uang yang diperlukan hanya untuk uang muka saja. Dengan cara ini Anda bisa mendapatkan bangunan (modal) tanpa harus membayar penuh sejak awal. Bayaran yang harus Anda bayar ialah tentu saja bunga kredit. Ini perlu dipertimbangkan dengan hasil yang akan diperoleh. Sebaiknya hasil dari bisnis akan sanggup membayarkan cicilan pokok ditambah bunga kreditnya.

Jika Anda seorang karyawan dan tidak memiliki cicilan rumah, hal ini bisa dilakukan. Begitu juga jika Anda seorang pebisnis, bisa juga mengajukan kredit jika bisnis Anda sudah berjalan selama minimal 2 tahun dengan penghasilan yang stabil. Cara ke 7 sampai cara ke 11 mirip dengan cara 1, 2, 4, 5, dan 6, hanya bedanya untuk mendapatkan alat produksi.

7. Berbagi keuntungan dengan pemilik peralatan produksi

8. Menggunakan peralatan produksi orang lain untuk penghematan

9. Bisa menggunakan alat orang lain dengan imbalan sponsorship pemilik alat

10. Meminjam alat produksi orang lain

11. Menyicil alat produksi

12. Profit sharing dengan cara memasarkan produk orang lain

Untuk membuat produk perlu sejumlah modal. Tetapi Anda bisa mendapatkannya dengan cuma-cuma jika Anda mau memasarkan produk orang lain. Ini adalah bisnis, bukan sales. Lihat saja toko buku terkemuka seperti Gramedia, mereka

hanya memasarkan produk orang lain. Jadi tidak ada salahnya jika Anda juga melakukan cara yang sama.

Berbagai cara bisa Anda lakukan, misalnya menjualnya secara *one to one*. Atau Anda bisa menjualnya dengan cara menyuruh orang lain untuk menjualkannya lagi. Cara lain ialah dengan mail order, menawarkan produk melalui surat penjual atau memasang iklan di media masa. Jadi meskipun tidak punya produk sendiri, tetapi Anda bisa menjual produk.

Cara lain yang lebih pintar ialah dengan cara meminta hak khusus kepada produsen. Hak khusus bahwa hanya Anda yang boleh menjual suatu produk.

Keuntungannya ialah Anda bisa meningkatkan profit penjualan. Apakah produsen mau memberikan hak ini? Pada dasarnya, produsen menginginkan keuntungan lebih, sehingga jika kita menawarkan keuntungan lebih, tidak ada alasan produsen akan menolak. Tinggal tergantung Anda bisa meyakinkannya.

13. Menerima titipan produk orang lain

Ini adalah bentuk lain dari menjual produk orang lain. Jika Anda memiliki tempat yang cukup strategis, Anda bisa melakukan hal ini. Bagaimana mendapatkan produsen yang mau menitipkan produknya? Ada tiga cara, pertama memanfaatkan jaringan, kedua mencari di iklan, dan ketiga kita yang memasang iklan.

14. Bersama-sama menjual produk dengan orang lain untuk penghematan

Cara selain titip menitip ialah dengan cara menjual secara bersama-sama. Anda bisa memanfaatkan tempat bersama-sama, memanfaatkan stand pameran bersama-sama, atau dengan menggunakan sales force beramasama.

15. Kredit produk orang lain

Bukan hanya tempat atau alat produksi yang bisa kredit, produk pun bisa. Anda mengkredit produk dari orang lain sementara Anda menjual secara tunai kepada konsumen, hasil dari penjualan ini yang kita gunakan untuk membayar kredit. Contoh nyata dari kisah ini adalah seorang pengusaha di Amerika, dia membuka toko tetapi belum memiliki produknya. Kemudian dia keliling menemui pemasok untuk mendapatkan produk secara kredit. Memang harus banyak yang dicoba dan harus siap mendapat penolakan, namun inilah harga yang harus kita bayar sebagai ganti uang yang harus kita siapkan. Orang ini sampai menemui 300 lebih pemasok dan mendapatkan pengalaman penolakan yang tidak sedikit.

16. Profit sharing dengan menumpang brosur atau katalog orang lain

Jika memiliki produk untuk dijual (termasuk produk orang lain) lalu tidak memiliki modal untuk promosi, Anda bisa menawarkan sebagian keuntungan kepada orang lain dengan imbalan produk Anda masuk ke brosur atau katalog orang tersebut. Dengan cara ini Anda bisa menghemat modal untuk promosi sampai jutaan rupiah.

17. Penggunaan brosur dan katalog bersamaan

Jika Anda memiliki sedikit uang, cara lain yang bisa digunakan ialah dengan penggunaan brosur atau katalog bersama dengan orang lain. Tujuannya ialah untuk penghematan.

18. Membuat brosur dengan sponsor/iklan produk orang lain

Dengan cara ini Anda bisa membuat brosur dengan gratis. Usahakan mendapatkan iklan cukup sehingga penghasilan dari iklan tersebut bisa menutupi biaya pembuatan brosur.

19. Kredit dalam pembuatan brosur atau katalog

Cara lain ialah kredit pembuatan brosur atau katalog. Memang ada yang mau memberikan kredit kepada kita? Satu-satunya cara untuk mengetahui ialah dengan mencarinya. Mungkin saja ada, kita tidak tahu.

20. Iklan bersama

Kadang-kadang dalam suatu media iklan tidak sebanding dengan ukurannya. Sebagai contoh, untuk iklan kolom setinggi 5 cm harganya Rp 100.000 tetapi untuk iklan setinggi 10 cm harganya Rp 150.000. Untuk menghemat kenapa tidak menggunakan iklan 10 cm tetapi digunakan oleh dua orang, jatuhnya Rp 75.000 per orang. Hemat Rp 25.000 atau 25%. Ini hanya contoh, biaya sebetulnya bisa sampai jutaan, sehingga penghematan 25% itu cukup berarti.

21. Iklan dalam iklan (sponsorship)

Jika Anda jeli memperhatikan iklan di media masa, ternyata sudah banyak orang yang melakukan hal ini. Sebagai contoh yang baru saja saya lihat beberapa hari yang lalu ialah iklan sebuah merk HP, ternyata di bagian bawah itu ada yang numpang iklan-iklan yang lainnya, diantaranya countercounter HP di kota tersebut. Bisa saja counter-counter tersebut tidak perlu mengeluarkan biaya. Iklan gratis bukan?

22. Profit sharing dengan pemilik media

Jika Anda punya kenalan orang yang memiliki media, hal ini bisa ditawarkan. Tentu saja tawaran Anda harus menarik dibanding Anda membayar secara biasa. Sebagai contoh, jika biaya iklan Rp 1.000.000, maka hasil profit sharing untuk media harus lebih besar dari Rp 1.000.000. Memang tidak ada jaminan, tetapi Anda harus mampu meyakinkan dan mau membujuk pemilik media untuk menanggung resiko bersama, toh dia akan mendapat keuntungan lebih besar jika berhasil.

23. Iklan gratis

Ada lho iklan gratis, di internet sangat banyak. Bahkan media masa pun ada yang menawarkan iklan gratis. Tidak ada salahnya dicoba, walaupun tidak berhasil, tidak rugi juga.

24. Profit sharing dengan pemilik data base

Jika Anda sudah memiliki produk dan katalog, Anda bisa melakukan promosi dengan memanfaatkan data base orang lain. Biasanya kita harus menyewa atau membeli data base tersebut, tetapi bisa juga dilakukan dengan cara profit sharing.

25. Sponsorship silang data base.

Mendapat data base A dengan imbalan sponsorship ke data base B, dan sebaliknya. Contoh, Anda memiliki data base dan, kemudian Anda ingin menambah data base dan akan menggunakan data base orang lain dengan imbalan sponsorship bagi pemilik data base tersebut.

26. Penggunaan amplop bersama

Amplop memang murah, tetapi penggunaan amplop bersama akan menghemat cukup banyak uang, karena biaya penanganan amplop lumayan besar. Biaya yang besar adalah biaya pengiriman amplop tersebut kepada pelanggan.

Jika biaya pengiriman saja Rp 1.000 per amplop, jika Anda akan mengirim 3000 amplop, biaya diperlukan bisa sampai Rp 3.000.000. Jadi akan menjadi penghematan lumayan jika ditanggung bersama.

27. Profit sharing dengan pemilik web site

Anda bisa profit sharing dengan pemilik web site jika Anda akan promosi di internet. Jika Anda memiliki produk dan bisa dipasarkan melalui internet, Anda bisa menghubungi pemilik-pemilik web site yang sesuai dengan produk Anda tetapi bukan pesaing.

Biasanya pada web site ada halaman kontak kami, atau apapun namanya sehingga kita bisa mengkontak alamat email pemilik web. Manfaatkanlah untuk menawarkan usulan Anda. Kirimkan proposal kerja sama yang Anda tawarkan. Diantara pemilik web site, hanya sedikit yang akan menerima tawaran Anda. Oleh karena itu diperlukan ketekunan bagi Anda untuk tetap mencarinya.

28. Penggunaan web site bersama untuk penghematan

Jika Anda memiliki kenalan atau teman yang memiliki web site, Anda bisa menggunakannya bersama. Atau jika belum punya bisa membangun web site bersama sehingga bisa menghemat biaya pembuatan web. Biaya pembuatan web sangat bervariasi mulai dari ratusan ribu (membangun sendiri) sampai ratusan juta, tergantung kecanggihan web yang akan kita bangun.

29. Nampang produk di web orang lain, bayar setelah produk laku

Cara yang lainnya ialah dengan menampilkan produk kita di web site dan membayar setelah produk laku. Tentu saja Anda harus mencarinya dan apa keuntungan yang akan diberikan oleh kita kepada pemilik web site.

30. Masang iklan di web site orang lain dengan imbalan mempromosikan web tsb di tempat lain

Teman saya akan menyelenggarakan seminar, kemudian dia meminta saya untuk mempromosikan seminarnya di website saya dan saya mendapat imbalan promosi di brosur, selebaran, serta spanduk.

31. Promosi di web site dengan cara kredit

Kredit pun bisa digunakan, namun tidak semua pemilik web site mau, bahkan hanya sedikit yang mau. Satu-satunya cara ialah dengan mencarinya dan memanfaatkan jaringan Anda, siapa yang memiliki web site dan mau dibayar secara kredit?

32. Profit sharing dengan pemilik Database email

Agar dapat memasarkan produk melalui email marketing, Anda perlu data base email yang cukup banyak. Ada dua cara, mengumpulkan alamat tersebut atau membelinya. Anda tidak bisa sembarangan mengumpulkan alamat email, harus dengan prosedur tertentu agar tidak dianggap

SPAMMING yang di Amerika sana sudah menjadi pelanggaran hukum, setidaknya tidak etis. Untuk mengumpulkan alamat email tersebut perlu waktu dan membeli alamat email tentu perlu uang. Masih ada cara ketiga yaitu profit sharing dengan orang yang memiliki data base email. Ini bisa menghemat biaya.

33. Penggunaan Database email bersama untuk penghematan

Mirip dengan no 32, tetapi data base email tersebut adalah milik bersama. Anda dan rekan Anda bisa patungan membeli data base email tersebut.

34. Nampang produk di Database email orang lain, bayar setelah produk laku

Mirip dengan no 29, tetapi memasang iklan di email yang akan dikirim ke data base email orang lain.

35. Masang iklan di milist orang lain dengan imbalan mempromosikan milist tsb di tempat lain

Milist, contoh yang terkenal adalah yahoogroup, bisa dijadikan ajang promosi. Sebagian ada yang gratis, sebagian ada yang justru tidak boleh, dan sebagian ada yang boleh dengan bayaran. Yang ketiga ini biasanya lebih baik, namun perlu bayaran. Jika tidak punya (tidak mau mengeluarkan) uang, bisa dengan tawaran yang lain, misalnya dengan imbalan bahwa Anda akan mempromosikan milist tersebut pada media lain atau cara lain.

36. Promosi di milist dengan cara kredit

Cara lain untuk promosi di milist ialah dengan cara kredit. Cari saja, mungkin saja ada yang mau memberi. Yang paling mudah tentu dari kenalan Anda. Ebook adalah media elektronik yang bisa dimanfaatkan untuk promosi suatu produk atau web site. Cara dan idenya hampir sama dengan promosi di web site atau dimilist, jadi saya tidak perlu membahas lagi.

37. Profit sharing dengan pemilik ebook

38. Penggunaan ebook bersama untuk penghematan

39. Nampang produk di ebook orang lain, bayar setelah produk laku

40. Masang iklan di ebook orang lain dengan imbalan mempromosikan ebook tsb di tempat lain

41. Promosi di ebook dengan cara kredit

42. Memasang iklan di ebook gratis

43. Dapatkan uang muka untuk membayar biaya produksi

Saya punya teman yang berbisnis dengan modal dengkul, caranya ialah dengan mendapatkan uang muka dari barang yang dia tawarkan. Dari uang muka tersebutlah dia membiayai produksi. Kenapa Anda tidak mencoba memulai bisnis dengan sistem ini.

44. Dapatkan uang muka untuk membayar gaji

Cara lain untuk memanfaatkan uang muka adalah untuk membayar gaji karyawan.

45. Bayar gaji berdasarkan dengan komisi berdasarkan hasil kerja

Ini kebalikan cara no 45, Anda bisa membayar gaji karyawan berdasarkan hasil kerja atau setelah produknya laku terjual. Tentu saja ini harus ada kesepakatan dengan para karyawan, termasuk kalau seandainya produk tersebut lama terjual.

Yang paling sering dilakukan dengan cara ini ialah membayar gaji tenaga sales. Sering kali perusahaan hanya membayar sesuai dengan produk yang laku dijual oleh sales. Cara no 1 sampai 45 adalah cara-cara kita dapat menjalankan bisnis, mulai mendapatkan tempat, bisa memproduksi produk, sampai bisa memasarkan produk dengan biaya kecil atau tanpa biaya sama sekali. Memang tidak mudah, segala sesuatu ada bayarannya, jika bukan uang tentu saja dengan ketekunan dan kerja keras kita. Cara no 46 sampai 72 akan dibahas cara-cara mendapatkan uang dari aset yang kita miliki. Ada 26 cara berbeda untuk mendapatkan uang dari aset tergantung aset yang kita miliki. Mari kita lihat satu persatu.

Mendapatkan uang atau biaya dari asset

46. Menyewakan sebagian tempat

Anda punya tempat nganggur? Kenapa tidak dijadikan sumber uang? Coba saja sewakan tempat Anda tersebut kepada orang lain yang membutuhkan, maka Anda akan mendapatkan tempat. Ini adalah ide sederhana dan sangat mudah, dan Anda pun pasti sudah tahu, tetapi anehnya masih ada orang yang tidak melakukannya padahal dia butuh uang untuk modal.

47. Menggadaikan tempat

Cara lain untuk mendapatkan uang dari tempat Anda adalah menggadaikan tempat Anda. Ini perlu keberanian dan perencanaan yang tepat, karena resikonya cukup tinggi. Jika seenaknya bisa membuat tempat milik Anda melayang.

48. Profit sharing dengan orang yang membutuhkan tempat

Ini cara yang lebih aman, yaitu profit sharing dengan orang lain yang menjalankan bisnis dan memerlukan tempat.

49. Jika tempat kita ramai tawarkan space untuk sponsor

Ini adalah ide brilian dan cukup aman. Jika kita memiliki tempat di daerah yang cukup strategis, kita bisa menawarkan kepada orang lain untuk memasang iklan ditempat kita. Misalnya dengan mengecat atau melukis tembok sesuai dengan pesan promosi. Memasang spanduk untuk sekian waktu, memasang bill board, dan media promosi lainnya. Ini bisa menghasilkan uang yang lumayan.

50. Menjual tempat kita

Cara lain lagi ialah dengan menjual tempat yang Anda miliki. Lalu di mana tempat tinggal Anda? Dengan sedikit kecerdikan dan kemauan Anda untuk pindah-pindah, Anda tidak perlu khawatir dengan tempat tinggal. Teknik yang saya perkenalkan ini bukan menjual rumah dan kemudian hasilnya dijadikan modal semua, bukan seperti itu, itu sangat beresiko. Anda hanya mengambil 10% dari hasil penjualan rumah Anda dan gunakan untuk bisnis. Sisanya belikan rumah lagi, cari rumah yang harganya 15% dibawah pasaran, sehingga nilai rumah sebenarnya yang Anda miliki tidak surut. Kuncinya ialah kemampuan Anda menjual dan kemampuan Anda untuk mendapatkan rumah dengan harga 15% dibawah pasaran. Memang tidak mudah, tetapi bisa didapatkan. Saya sendiri pernah membeli rumah dengan harga sekitar 20% dibawah pasaran.

51. Meminjam uang dengan agunan tempat kita

Ini mirip dengan no 47. Banyak orang yang tidak berani, tetapi jika kita bertanya kepada pak Purdie Candra, dia akan mendukungnya. Anda berani?

52. Menyewakan alat produksi kita

Kini kita beralih ke aset yang lain, yaitu peralatan produksi. Jika ada yang nganggur atau hanya dipakai sebagian, kenapa sisanya tidak kita sewakan kepada orang lain?

53. Menggadaikan alat produksi kita

Cara lain agar kita mendapatkan uang dari alat produksi kita ialah dengan menggadaikannya.

54. Berbagi keuntungan dengan orang yang membutuhkan alat produksi kita

Jika tidak mau menggadaikannya, cara lain ialah dengan berbagai keuntungan dengan orang yang menggunakan alat produksi kita.

55. Menjualnya dengan harga miring

Lain lagi jika kita sudah tidak membutuhkannya lagi atau sudah tidak menguntungkan, sebaiknya dijual saja. Uang hasil penjualan tersebut bisa dibelikan aset lain yang lebih produktif.

Selain aset, kita bisa mendapatkan uang dari urusan marketing. Jika kita kreatif kita bisa mendapatkan uang dari usaha kita memasarkan produk kita.

56. Bagi untung dengan orang yang numpang di brosur kita

Jika ada orang yang ingin menumpang promosi di brosur kita dan tidak masalah dengan bisnis kita, tidak ada salahnya kita melakukannya. Sebagai imbalan kita bisa mendapatkan bagian keuntungan dari setiap penjualan. Perlu didesain sedemikian rupa sehingga kita bisa mengontrol jumlah produk orang lain tersebut yang laku.

57. Menyewakan data base surat

Daftar alamat surat Anda pun bisa menghasilkan uang. Sewakan saja kepada orang yang ingin promosi melalui surat. Hal ini bisa dilakukan jika orang-orang yang ada didaftar kita bisa menerima ini.

58. Sponsorship setiap kali kita mengirimkan surat

Jika Anda promosi melalui surat, Anda bisa mendapatkan uang tambahan dengan menawarkan sponsorship kepada orang lain. Carilah sponsor yang bukan saingan tetapi dengan segmen pasar yang sama.

59. Bagi untung dengan orang yang menjual ke database kita

Cara lain memanfaatkan data base ialah menjual produk orang lain, kemudian kita mendapatkan sebagian keuntungan dari hasil penjualan tersebut. Sekali lagi, kita harus bisa mengetahui jumlah produk yang terjual kepada data base kita.

60. Space iklan di web site

Anda bisa mendapatkan uang dengan menyewakan space iklan di web site Anda.

61. Menjalankan program afiliasi di web

Cara lain mendapatkan uang dengan web site yang kita miliki ialah dengan mengikuti program afiliasi. Program afiliasi ialah program dimana kita bisa memasarkan produk orang lain dengan komisi.

62. Menjual membership khusus pada web

Jika isi web site Anda sangat berguna untuk sekelompok orang, Anda bisa menjual membership khusus di web site Anda. Orang-orang yang bisa akses ke web site Anda ialah hanya member yang telah membayar sebelumnya.

63. Profit sharing dengan pemasang iklan di web

Cara lain lagi ialah profit sharing dengan orang yang akan menjual produk di web site kita. Pastikan produk tersebut produk yang cukup laku, karena jika tidak laku hanya akan menambah beban untuk web site Anda.

64. Space iklan di milist

Jika Anda memiliki milist dengan jumlah pembaca yang banyak, Anda bisa menjual space iklan setiap Anda mengirim email kepada anggota milist.

65. Menjalankan program afiliasi di milist

Sama seperti di web, tetapi dilakukan di milist.

66. Menjual membership milist khusus

Sama seperti di web, tetapi dilakukan di milist.

67. Profit sharing dengan pemasang iklan di milist

Sama seperti di web, tetapi dilakukan di milist.

68. Menjual ebook

Ebook adalah buku elektronik yang bisa dijual. Saya pernah mendapatkan uang dari menjual ebook. Hasilnya, yah lumayan.

69. Menjual space iklan di ebook

Sambil dijual, kita juga bisa menjual space iklan di ebook.

70. Menjalankan program afiliasi di ebook

Sama seperti di web, tetapi dilakukan di ebook.

71. Profit sharing dengan pemasang iklan di ebook

Sama seperti di web, tetapi dilakukan di ebook.

Cara Kreatif Lainnya

Masih ada cara-cara kreatif lainnya untuk mendapatkan uang modal usaha. Jika ada kemauan di sana ada jalan.

72. Meminjam uang ke perorangan

Jika meminjam uang ke bank sulit, meminjam ke perorangan jangan diabaikan. Untuk skala bisnis mikro atau kecil, perorangan bisa memenuhi kebutuhan kita. Adalah mungkin meminjam uang mulai dari ratusan ribu sampai puluhan juta rupiah kepada perorangan.

Dimana kita bisa mendapatkan seorang kreditur perorangan? Jangan yang jauh-jauh dulu, selidiki saudara-saudara kita sendiri, adik, kakak, sepupu, paman, bibi, kakek, nenek, atau siapapun yang sekiranya memiliki uang yang cukup. Saya melihat banyak orang yang telah melakukan ini dan berhasil mendapatkan modal.

Yang perlu jadi perhatian ialah, meskipun dengan saudara, kita harus tetap bekerja secara profesional. Tulis hitam di atas putih, tulis perjanjian. Beritahu potensi keuntungan dan adanya resiko agar mereka mengerti. Satu lagi, jangan sampai gara-gara meminjam uang untuk modal malah merusak persaudaraan.

73. Meminjam uang ke koperasi

Koperasi bisa menyediakan uang untuk usaha mikro. Ratusan ribu atau jutaan. Jika Anda akan memulai dengan bisnis mikro Anda bisa memanfaatkan koperasi untuk mendapatkan modal Anda. Biasanya syarat untuk bisa meminjam uang ialah dengan menjadi anggota terlebih dahulu.

Jika Anda berniat meminjam uang dari koperasi berarti Anda harus menjadi anggota terlebih dahulu.

74. Meminjam uang ke pemasok

Arnold S. Goldstein Ph.D., penulis buku *Starting on a Shoestring: Building Business Without a Bankroll*, telah mempraktekkan cara ini. Dia menggunakan pinjaman pemasok untuk manfaat yang menakjubkan dalam banyak usaha dia sendiri. Bagaimana caranya? Pilihlah pemasok-pemasok yang paling berminat memperoleh hubungan dagang dengan Anda. Kriteria kedua ialah pemasok-pemasok yang cukup kecil, karena untuk pemasok besar mungkin tidak tergiur mendapatkan tawaran Anda. Beda dengan pemasok kecil, mereka akan senang jika mendapatkan satu lagi orang yang akan menjual produknya.

Memang tidak mudah, tetapi jika mau mencarinya mungkin saja Anda dapat. Sebagai contohnya ialah si Arnold ini.

Mungkin saja Anda tidak mendapatkan uang saat mengajukan pinjaman kepada pemasok, tetapi Anda mendapatkan produk untuk dijual. Produk ini tidak kalah penting dengan uang tunai, maka terima saja.

75. Meminjam uang ke sponsor

Orang yang sudah menjalankan cara ini ialah teman saya sendiri. Dia akan memproduksi kalender, tetapi tidak memiliki uang untuk produksi. Akhirnya dia menawarkan program tersebut kepada orang lain sampai mendapatkan seseorang yang mau membiayainya dengan imbalan sponsorship pada kalender tersebut. Teman saya tersebut bisa mengembalikan uang pinjaman dan mendapatkan keuntungan dari menjual kalender tersebut.

76. Meminjam uang ke investor club

Investor club adalah sekelompok orang yang bergabung untuk berinvestasi bersama. Anda bisa mencobanya, carilah di kota Anda club seperti ini.

77. Menjual space iklan di produk kita (buku, poster, dsb)

Mirip dengan cara nomor 75, bedanya kita mendapatkan uang dengan cara menjual space iklan, bukannya meminjam.

78. Menjual sponsorship di event yang kita adakan

Selain menjual sponsorship di produk, kita juga bisa menjual sponsorship pada event yang kita adakan, misalnya pameran.

79. Profit sharing dengan memberikan andil tenaga

Hal seperti ini sering terjadi. Jika kita memiliki tenaga dan waktu, sementara orang lain memiliki modal tetapi tidak memiliki waktu, kita bisa menawarkan tenaga kita dengan imbalan profit sharing. Saya pernah mendapatkan tawaran seperti ini, begitu juga teman saya sampai memiliki dua rumah makan dengan cara seperti ini.

80. Profit sharing dengan memberikan andil keterampilan

Variasi lain dari cara no 79 ialah dengan andil keterampilan. Andil keterampilan tentu saja akan memiliki harga lebih tinggi ketimbang hanya tenaga.

81. Menulis buku

Menulis buku adalah salah satu cara untuk mendapatkan uang. Memang tidak bisa cepat tetapi bisa menghasilkan uang untuk modal tanpa harus mengeluarkan banyak. Anda hanya perlu menulis buku yang banyak diminati orang, kemudian diajukan ke penerbit.

82. Over kredit tempat

Over kredit adalah salah satu cara mendapatkan tempat tanpa harus mengeluarkan uang yang banyak. Salah satu keuntungan dari over kredit ialah kita tidak perlu mengurus berbagai syarat administrasi, apalagi kita over kredit dari saudara. Bahkan kita bisa melakukan over kredit dengan cara sengaja. Misalnya jika Anda tidak memenuhi syarat untuk kredit suatu tempat, Anda bisa meminta saudara Anda yang mengajukan, kemudian semua pembayaran dan cicilan Anda yang menanggung.

83. Over kredit mobil

Hal yang sama bisa digunakan untuk mengkredit mobil, jika bisnis Anda perlu mobil.

84. Over kredit barang yang bisa di jual (TV, komputer, HP, dll)

Ini agak berbeda dengan kedua over kredit di atas. Tujuan over kredit ini ialah untuk mendapatkan uang tunai. Ide ini saya pelajari dari salah seorang teman saya yang membutuhkan modal yang tidak seberapa besar. Waktu itu teman saya memerlukan tambahan modal sekitar Rp 1.000.000, tetapi dia tidak punya uang. Kemudian dia meminta tolong temannya untuk mengkredit sebuah pesawat TV, kemudian dia langsung jual dan mendapatkan uang tunai dengan cepat. Dia membayar cicilan ke temannya dari hasil usaha. Meskipun dia mengalami kerugian dari penjualan TV tersebut, tetapi dia mendapatkan modal dan untung hasil usaha yang melebihi kerugian tadi.

85. Menjual jasa pribadi

Salah satu cara mendapatkan modal uang ialah dengan menjual jasa pribadi. Inventaris kemampuan Anda, apakah ada yang bisa dijual? Jika Anda mengerti akuntansi, Anda bisa menawarkan jasa pembuatan sistem akuntansi bagi pebisnis pemula. Saya sendiri memiliki kemampuan mengajar, maka saya menjual jasa saya dengan cara memberikan les privat untuk siswa SMA.

86. Menjual jasa orang lain untuk komisi

Anda bisa juga menjual jasa orang lain untuk mendapatkan komisi. Siapa kenalan Anda yang memiliki keterampilan yang bisa dijual. Kemudian buat perjanjian dengan teman Anda untuk memberikan komisi jika Anda membawa pelanggan ke dia. Jasa yang bisa dijual seperti jasa pengacara, dokter, konsultan, dan sebagainya yang biayanya cukup mahal agar komisi Anda lumayan.

87. Menjual milik orang lain untuk komisi

Banyak orang yang menginginkan barangnya dijual, jika ada teman Anda yang demikian, Anda bisa menawarkan kerja sama untuk menjualkan miliknya dengan imbalan komisi tertentu. Salah satu yang cukup menjanjikan ialah rumah atau mobil, komisinya lumayan.

88. Menjual ide bisnis

Ide bisnis bisa Anda jual lho! Jika Anda mampu mengemas ide bisnis tersebut dengan baik sampai bagaimana cara menjalankannya secara detil, ide tersebut bisa menghasilkan uang. Bagaimana caranya? Anda bisa menuliskannya dalam sebuah buku, maka Anda mendapatkan uang dari penjualan buku tersebut. Anda juga bisa menjualnya dalam bentuk pelatihan atau seminar.

89. Menjual ide produk

Jika Anda punya banyak ide produk dan tidak mau memproduksi sendiri produk tersebut, Anda bisa menjualnya. Tentu saja sebelumnya, Anda harus melindungi ide Anda tersebut dengan hak cipta atau paten. Ide Anda bisa dijual ke perusahaan yang memiliki kompetisi cukup ketat.

90. Menjual ide marketing

Selain ide produk, Anda juga bisa menjual ide strategi pemasaran. Anda bisa mendapat bayaran langsung atau sistem persentasi dari penjualan. Jika ide Anda akan menguntungkan suatu usaha, ide Anda akan laku.

91. Menjual ide sistem (mis: waralaba)

Ide lain dalam menjual ide ialah menjual sistemnya. Contohnya ialah dengan cara waralaba. Anda bisa menjual suatu sistem usaha, berikut merk, dan produknya. Ini bisa menghasilkan uang yang cukup besar. Caranya ialah Anda membuat suatu sistem usaha tertentu secara lengkap beserta merk usaha tersebut. Kemudian sistem dan merk tersebut kita jual kepada orang lain yang disebut terwaralaba. Agar bisa laku, tentu saja waralaba harus sudah terbukti berhasil. Bisa dari usaha sendiri atau usaha orang lain yang sudah eksis dan berhasil. Buatlah perjanjian dengan pemilik bisnis meliputi sistem waralaba dan pembagian keuntungan. Sebenarnya bisa saja Anda menawarkan waralaba yang belum ada. Saya pernah membaca buku yang menganjur ide ini, tetapi untuk di Indonesia saya tidak yakin. Tetapi kalau mau coba, kenapa tidak?

92. Membayar dengan cek mundur

Saya punya teman yang pernah bisnis jual beli mobil. Suatu saat dia pernah membeli mobil padahal dia tidak memiliki uang yang cukup. Dia membayar dengan cek mundur. Katakan saja cek tersebut mundur selama 1 bulan. Dalam jangka waktu 1 bulan tersebut, dia berusaha menjual kembali mobil tersebut dan berhasil dengan keuntungan. Kemudian dia masukan uang pokoknya ke rekening cek. Anda juga bisa melakukannya.

93. Meminta

Jangan abaikan kekuatan meminta. Kita seringkali tidak mendapatkan sesuatu karena tidak memintanya. Ada satu buku yang membahas tentang meminta dan cara meminta secara lengkap, judulnya "Seajaib Lampu Aladin". Jika Anda berminat mendapatkan modal usaha dengan cara meminta, tidak

salahnya membaca buku ini terlebih dahulu.

94. Memanfaatkan kartu kredit

Jika Anda memiliki kartu kredit, Anda bisa mendapatkan modal dari kartu kredit tersebut. Anda bisa mendapatkan uang tunai dan membeli barang-barang yang dibutuhkan secara kredit. Memang bunganya cukup besar, tetapi kalau bisa menghasilkan lebih besar, kenapa tidak? Sayangnya, kartu kredit ini berhubungan dengan bunga, yang sebagian umat Islam menghindarinya. Mudah-mudahan saja suatu hari nanti ada kartu kredit syari'ah.

95. Menabung

Bagi Anda yang sudah atau akan memiliki penghasilan, tetapi tidak cukup untuk menopang modal usaha Anda, maka tabungkanlah sebagian sampai uang Anda mencukupinya.

96. Bekerja

Bekerja bisa mendapatkan uang, kenapa tidak digunakan untuk mendapatkan modal? Selain untuk mengumpulkan modal, bekerja juga bisa dijadikan sebagai sarana belajar menjalankan bisnis. Dengan bekerja Anda akan mengetahui sistem dan seluk beluk bisnis, apalagi jika Anda bekerja di bidang perusahaan yang akan Anda geluti. Namun jangan kekenakan menjadi karyawan, ingat kita ini sedang berbicara masalah bisnis.

97. *Ultimate paper out technique* untuk mendapatkan bangunan

Ini adalah cara kreatif dalam mendapatkan bangunan tanpa mengeluarkan uang yang besar. Untuk mengetahui cara ini, akan saya ilustrasikan salah satu contoh yang dilakukan oleh murid Robert G. Allen, penulis buku *Nothing Down*. Buku ini memaparkan berbagai teknik membeli rumah atau properti dengan uang yang sedikit. Jadi untuk mendapatkan bangunan dengan uang yang kecil, Anda bisa membaca buku ini. Ada ratusan teknik di sana dan *ultimate paper out technique* adalah hanya salah satunya. Salah seorang murid Robert G. Allen menawarkan sebuah properti yang harganya US\$ 10.000. Dia memberikan penawaran kepada pemilik properti tersebut dengan sebuah tawaran investasi dengan keuntungan seperti ini :

Investasi dihitung sebesar US\$ 11.000, berarti sudah memberikan US\$ 1.000 kelebihan. Kemudian dia menawarkan bagi hasil (bunga) sebesar 10% pertahun, dimana saat itu kebanyakan bank menawarkan 5% untuk deposito, jadi dia menawarkan bunga 2 kali lebih besar dari pada bank. Si pembeli tersebut mendidik dan menawarkan kelebihan dibandingkan dia menginvestasikan di bank. Memang, untuk menemukan orang yang mau menerima tawaran ini tidak mudah. Sebagian orang menjual propertinya untuk mendapatkan uang tunai, tetapi ada juga yang akan diinvestasikan. Robert G. Allen juga harus menawarkan ratusan kali untuk mendapatkannya, Robert Kiyosaki yang juga kebetulan murid Robert G. Allen untuk urusan properti, melakukan penawaran 100 kali untuk mendapatkan 1 properti. Memang inilah bayarannya jika Anda tidak mau membayar dengan uang.

98. Menjual barang tidak terpakai.

Tahukah Anda kalau barang tidak terpakai itu adalah rupiah? Yah tentu tahu, tetapi masih jarang orang yang dengan cerdas memanfaatkannya. Daripada tidak dipakai, jarang sekali dipakai, atau manfaatnya tidak penting, kenapa tidak dijual saja untuk

mendapatkan modal? Di luar negeri orang tidak malu menjual barangnya di garasi, sehingga ada istilah garage sale. Teman-teman kerja saya dulu yang berasal dari Amerika, mereka tidak malu melakukan hal ini saat mereka mau pulang. Terus terang saja, orang Indonesia banyak yang malu melakukan hal seperti ini, padahal teman ekspatriat tersebut sudah memiliki penghasilan yang besar, ratusan bahkan ada yang sampai milyaran rupiah dalam setahun.

Jika memang masih malu, sekarang sudah banyak toko-toko yang menjual barang bekas, Anda bisa menitipkannya di sana. Cara lain ialah menjualnya dengan cara gerilya, yaitu langsung kepada teman atau saudara Anda. Sekarang inventarisir saja barang-barang yang ada di rumah Anda, apa saja yang bisa Anda jual untuk mendapatkan modal.

99. Menjadi konsultan

Menjadi konsultan adalah salah satu cara untuk mendapatkan uang yang bisa Anda gunakan untuk modal. Menjadi konsultan juga adalah salah satu cara Anda mendapatkan uang tanpa perlu mengeluarkan modal besar. Modal Anda mungkin hanya satu kotak kartu nama yang harganya hanya puluhan ribu. Kartu nama itu menjadi alat promosi jasa konsultasi Anda.

Sekarang Anda tinggal periksa apa keahlian Anda yang bisa Anda jual. Mungkin saja bidang keuangan, manajemen waktu, kreativitas, tata buku, menulis, pemasaran, dan sebagainya yang sekiranya dibutuhkan orang. Jika Anda sudah memilikinya, selanjutnya ialah memasarkan diri Anda, salah satu caranya dengan kartu nama tadi. Kenapa tidak dicoba?

100. Mendirikan Klub Hobi

Mendirikan klub hobi bisa menghasilkan uang lho. Pertama dari biaya pendaftaran dan iuran. Kedua dari penjualan produk kepada peserta klub hobi Anda. Tidak punya produk? Sudah saya jelaskan di bagian awal bagaimana caranya mendapatkan produk tanpa harus memproduksi sendiri. Selain produk Anda juga bisa menjual jasa Anda kepada anggota club Anda. Ini layak dicoba.

101. Berdo'a

Ini cara terakhir dalam buku ini, tetapi cara yang sangat penting. Lakukanlah sebagian dari 100 cara yang sudah dijelaskan di atas, tetapi jangan lupa cara ke 101 ini sebagai pelengkap cara-cara yang lainnya. Saya pernah menemukan orang yang mengeluh tidak punya modal, tetapi dia tidak pernah dengan sungguh-sungguh berdo'a untuk mendapatkan modal. Bagaimana dengan Anda?

Masih Adakah Ide yang Lain?

Dari manakan ke 101 ide berasal? Saya mendapatkan ide ini dari teman-teman saya, dari pengalaman saya sendiri, dari buku, dan dari kemampuan kreativitas saya dalam menghasilkan ide. Sebenarnya masih banyak ide-ide yang lain dalam mendapatkan modal usaha. Anda pun bisa mendapatkan ide-ide tambahan dengan cara yang sama. Teman-teman Anda adalah tempat belajar Anda, saya sering kali mendapatkan pelajaran gratis dari teman-teman saya. Tentu saja Anda harus berteman dengan orang-orang yang berbisnis pula. Mereka punya pengetahuan dan keterampilan bisnis yang bisa kita dapatkan secara gratis. Jika kita bergaul dengan karyawan ilmu yang kita dapatkan tentu saja tentang dunia kerja. Pengetahuan kita bisa ditentukan dengan siapa kita bergaul.

Buku juga memberikan masukan yang cukup berarti. Dengan membaca buku Anda akan banyak belajar. Bacalah buku-buku tentang bisnis maka Anda akan mendapat masukan yang berarti tentang dunia bisnis. Jangan termakan racun yang bernama “akh teori”, ini adalah racun yang membuat pengetahuan kita tidak berkembang. Sepertinya membaca buku itu adalah teori, padahal teori-teori yang ada dalam buku tersebut sebagian besar berasal dari praktek atau percobaan. Selanjutnya, untuk mendapatkan ide-ide mendapatkan modal ialah dengan menggunakan kreativitas Anda. Kita memiliki otak, maka gunakanlah otak tersebut. Salah seorang teman saya bisa mengembangkan sampai 1000 lebih ide untuk mendapatkan modal, saya sendiri bisa sampai jutaan kalau mau.

Tetapi saya sisakan untuk Anda kerjakan sendiri. Jika merasa masih kurang kreatif, maka belajarliah kreativitas, banyak buku yang membahasnya atau ikuti pelatihan yang saya selenggarakan, atau baca buku yang akan saya terbitkan tentang kreativitas. Kreativitas adalah modal penting bagi seorang pengusaha.

Bab 3

Membangun Bisnis Modal Dengkul

Bab ini akan membahas bagaimana menggunakan ide-ide yang ada dalam buku ini untuk membangun bisnis dengan modal dengkul. Dengkul disini maksudnya ialah kemauan Anda. Kemauan Anda untuk tekun dan bekerja keras. Kemauan Anda untuk mendapatkan penolakan. Kemauan Anda untuk bertahan terus sampai citacita Anda terwujud.

Membangun sebuah bisnis dengan modal dengkul seperti membangun sebuah bangunan dengan tanpa membeli bahan bangunan. Berpikirlah perbagian-bagian kemudian gabungkan menjadi satu kesatuan sebuah bisnis yang lengkap. Apa saja bagian-bagian yang ada dalam sebuah bisnis? Mulai dari tempat usaha, kemudian produk, pemasaran, dan sumber daya manusia.

Tempat Usaha

Gunakan cara-cara di atas untuk mendapatkan sebuah tempat usaha. Apakah akan menyewa, kredit, kerja sama dengan orang lain, atau meminjamnya? Rencanakanlah bagaimana caranya Anda akan mendapatkan tempat ini. Berbicaralah kepada teman-teman Anda, bacalah iklan di surat kabar, cobalah bertanya kepada keluarga Anda, siapa yang memiliki tempat tidak terpakai, dan berbagai usaha yang lainnya. Percayalah, jika Anda tekun mencarinya Anda akan mendapatkannya. Insya Allah, saya sudah membuktikan.

Produk

Apa produk yang akan Anda jual? Bagaimana cara mengadakan produk tersebut? Apakah akan memproduksi sendiri? Berapa biaya yang diperlukan untuk peralatan atau mesin? Apakah Anda memiliki peralatan produksinya? Atau siapa yang punya? Apakah bisa dipinjam, bagi keuntungan, disewa, atau bentuk kerja sama lainnya? Jika tidak mau produksi sendiri, apakah Anda akan menjual produk orang lain? Bagaimana caranya? Apakah konsinyasi? Atau Anda mendapatkan produk tersebut dengan cara kredit? Kini langkah Anda selanjutnya ialah mencarinya sampai mendapatkannya.

Pemasaran

Begitu juga dengan pemasaran, banyak ide untuk bisa memasarkan produk tanpa harus mengeluarkan banyak uang. Pilihlah dan coba cara-cara yang sesuai dengan produk Anda.

Sumber Daya Manusia

SDM juga bisa diakali, bagaimana Anda bisa mendapatkan SDM tanpa harus mengeluarkan uang sendiri. Usahakan bahwa bisnis Anda yang membayar SDM tersebut, bukan uang dari kantong Anda. Teknik-teknik untuk melakukan hal tersebut sudah dijelaskan di atas.

Integrasikan

Integrasikan semua hasil tadi, tempat usaha, produk, pemasaran, dan SDM bisa Anda dapatkan tanpa mengeluarkan uang banyak. Hemat uang Anda, cari tambahan uang tunai untuk persediaan dengan cara-cara yang disebutkan di atas, kemudian integrasikan semuanya, dan jadilah sebuah bisnis. Tidak percaya? Sudah ada orang yang melakukannya.

Bab 4 Apa Lagi yang Dibutuhkan?

Saya secara berulang kali di atas menyebutkan bahwa memang tidak mudah. Bukan untuk menakuti, karena banyak sekali orang yang mengira sangat mudah, sehingga begitu mulai mereka mudah putus asa. Saya beritahukan sejak awal agar agar menyiapkan mental Anda untuk mampu menghadapi kesulitan yang akan Anda temui. Jika Anda sudah membaca buku Better Income dan mengaplikasikan berbagai latihan pada buku itu, isnya Allah secara mental Anda sudah siap.

Motivasi yang Kuat

Seharusnya sebelum menjalankan ide-ide yang ada pada buku ini, Anda harus membaca dan melakukan latihan yang ada dalam buku Better Income. Kecuali mental Anda sudah siap sejak awal, tanpa membaca buku itu Anda akan putus asa dan cepat menyerah.

Motivasi yang kuatlah yang akan membawa Anda menuju keberhasilan. Motivasi Andalah yang akan memberikan kekuatan kepada Anda saat Anda ditolak, saat Anda jenuh, saat Anda jatuh, saat Anda stress, saat Anda harus kerja keras, saat keinginan untuk menyerah ada, dan saat-saat sulit lainnya. Kembalilah kobarkan motivasi Anda selalu agar Anda berhasil mencapai puncak.

Bekerja 10 Kali Lipat

Pada awal bisnis Anda, Anda perlu bekerja 10 kali lipat. Kenapa? Itu bayaran atas modal uang yang tidak Anda miliki atau tidak mau Anda keluarkan. Setiap usaha – bahkan perusahaan bermodalkan besarpun – membutuhkan banyak keterlibatan dan kerja keras untuk membuatnya. Perusahaan modal dengkul tentu saja memerlukan lebih banyak lagi. Jauh lebih banyak.

Intinya ialah Anda melakukan sendiri, bukannya menghamburkan modal Anda yang sangat berharga untuk menyewa orang lain. Anda menggunakan waktu Anda bukannya menyewa orang lain untuk melakukannya. Ingatlah setiap rupiah yang Anda hemat, adalah pengurangan satu rupiah yang Anda perlukan untuk memulai. Jika Anda harus membayar orang lain, itu hanya dilakukan jika memang benarbenar perlu. Tundalah Anda untuk melakukan ini, berlaku seperti boss, sebagai dijelaskan oleh Rober T. Kiyosaki dimana kita sebagai Business Owner, ada atau tidak ada kita bisnis tetap berjalan. Keadaan ini memang harus kita capai sebagai langkah kita kedua, setelah cashflow kita sehat.

Kita bisa saja mencapai cashflow yang cukup untuk memulai bisnis. Tetapi untuk mendapatkan cashflow berarti perlu modal yang besar, nah jika perlu modal yang besar dan bukan uang Anda, Anda perlu kerja keras mendapatkannya. Berbagai teknik untuk mendapatkan uang dari aset yang Anda miliki sudah dijelaskan diatas, dan itu semua memerlukan kerja keras Anda. Kecuali Anda sudah kaya saat ini.

Sekali lagi, sudah banyak orang yang melakukan ini. Artinya Anda juga bisa, tinggal keputusan Anda apakah mau atau tidak. Semua terserah Anda Anda, setelah itu baru takdir. Mulai sekarang juga, Allah tidak pernah memberi tahu kapan kita akan berhasil atau akan gagal. Satu-satunya cara ialah dengan mencoba, mencoba, dan mencoba.